

話し方序話

檜 葉 勇

上手な話とは

絶海の孤島か深山幽谷で、ただひとりくらしているなら別であるが、私どもが、社会生活を営んでいる以上、その生活の中に、必ず話がある。話は生活の主役である。

日常のあいさつもあれば、要求、注意、感謝、祝辞、紹介、報告と、話す場合をあげたらきりが無い。その形式にも対談があり、会議があり、講義、講演、演説、電話、放送と、その種別はとうてい数え得べくもない。

これらの話は、上手に話されることによって、生活に希望が与えられ、幸福が生れるかと思えば、逆に下手な話は、争いの種をまき、社会を不安に陥れる。

だからだれしも、話を上手にやりたいと願っているのであるが、それは決してやさしいことではない。

聞きとりにくい小さな声でのポソポソ話や、声はよく聞えても、自分ひとり勝手にしゃべりまくって、うるさい話や、きまりきった文句をならべての長談義など、決して上手な話とはいえないであろう。それでは、上手な話とは、どんな話であろうか。

きわめて平凡な、常識的な一文で、紀要にふさわしくないとと思うが、以下所見をのべてみたいと思う。

話の目的

どんな話にも、何か話す目的とか使命というようなものがある筈である。その話の目的、使命を果すように話すことが出来たら、その話は上手であり、目的を達することが出来ないような話は下手であると、いえるのではあるまいか。

母親が子どもに、八百屋へ行つて、人蔘を買ってくるようにいつけたのに、子どもはまちがえて、大根を買つて来たとする、子どもの聞き方が下手であつたのだろうか、母親の話し方も下手であつたのである。なぜならこの場合、人蔘を買つて来させることが目的であつたのだから。

人を招いて、食事を供したが、歓迎の言葉がまずくて、座を白らけさせたとしたら、上手な話とはいえない。

友人が入院しているので、見舞いに行った。その目的はおそらく、友人をなぐさめ、はげまし、一日も早く全快してもらいたいということであろう。ところが病人の枕許に近づいて、

「おい君、早くよくなってくれよ。近頃、君と同じ病気で死ぬ人が多いと、新聞に出ていたから、ぼくは心配でたまらないんだ。」といったとしたらどうであろう。どんなに友人をおもう誠心があつたとしても、ぜったいに上手な話と称することは出来ないであろう。

このように、すべての話には、それぞれ何かの目的があつて、その目的に添い得るように話すのが上手な話であるが、それらの目的を一々挙げることは不可能である。しかし便宜上、大別して三つを考へることが出来ると思う。

第一は伝達を主たる目的とするもの、第二は興味感動を与えることを主たる目的とするもの、更に第三は、意志を動かして、行動を引き起こさせるもの、この三つである。もちろん、すべての話をこの三つに分類することは、不都合な場合も多いので、あくまでも便宜の問題である。

一、伝達を主たる目的とするもの

私たちが話をするということは、自分以外のものに伝達するという目的をもっている。しかし多くの話は、自分の意見に賛成、同調してもらいたいとか、感動を呼び起こすとか、単なる伝達以上の目的を有しているが、ここでは知らせればよいという話を考えてみよう。

「私は近日、本町五丁目の三の二に引越します。」という伝達は、まちがいなく相手に知らせることが出来たら、先ず目的が達せられる。この伝達を受けた方が、

「いやな奴が近くへ来る、困ったぞ。」とか「引越そばにありつける。」など、いろいろの反応があるかも知れないが、話す方では、はっきり正しく知らせることが出来ればよい。もし、声が小さいとか、発音が悪いなどの理由で、「五丁目」が「四丁目」と、聞きちがえられるようであつたら、伝達の目的が達せられないから下手な話である。

天気予報とかいろいろの予定の知らせとか、皆伝達だけで目的が達せられる話である。

報告の如きも、この部類に属するが、声が小さ過ぎたり、発音が不明瞭であつたり、早口であつたり、要点がぼやけているような話は、決して伝達の目的を達することが出来ないのである。

二、興味、感動を与えることを主たる目的とするもの

話は正確にはっきり伝達することは大切であるが、たとえば落語の如き、それで目的が達せられるだろうか。

落語にはよくあわて者が出る。このあわて者のそそかしい行動を、まちがいなく聞き手に伝えることが出来たら、その落語が成功といえるだろうか。むしろ確実性は忘れても、面白がらせることが出来れば、上手な落語ということになる。子どもに対する童話の如きも同じことである。

もちろん、興味が起る前提として、話がよくわかるということを忘れてはならない。

三、意志を動かし行動させる

デパートの洋服売場へ、ひとりの紳士が洋服を買いに来たとする。その客に対してひとりの店員が、先ず服地の品質のよいことなど詳細に説明する。つまり知らせる段階である。

それから、この洋服を着用したら、よく似合って、どんなに引き立つかなど、客に興味を起こさせる。しかし結局客は買わずに立ち去った。客の中には、冷やかしもあるから一概にいけないが、この場合店員の話し方は目的を達していない。なぜなら、店員の話し方に心惹かれ、客の意志を動かし、ポケットに手を入れて、財布を取り出す行動を起こさせるのが目的であるからである。

しかし店員の話し方に心惹かれて、後日再びこの売場へ足を入れるようなら、上手な話ということが出来よう。

何かの議員候補者が、選挙演説をした。先ず自分の政見を発表した。そして聴衆に納得させることにつとめた。更に自分と選挙民とをうまく結びつけ、拍手喝采で、演説会は、大成功裡に終わった。

ところが幾日かの後、投票日となったが、意外に投票が少なくて落選した。そしたらこの人の演説は、表面成功のように見えたが、実は失敗であった。

この場合の話は、有権者の意志を動かして、自分の名を投票用紙に書かせ、投票箱に投入するという行動をさせるのが目的であったのである。

話の成立

以上で、上手な話とは、その話の目的を達するために話すことだということが、理解されたと思うが、そんなら、どうしたらそのような上手な話が出来ることが次の問題である。それには先ず、話はどうのようにして成立するか考えねばならない。

話を組立てる五つの要件がある。先ず話し手がなければならない。話し手のない話は、あり得る筈がない。who

「誰が」話すか、話す主体である。

しかし話し手があっても、そのひとりごととは話とはいえない。話す相手、whom「誰に」話すか。それから話ではたためないから、「話の材料」whatが必要である。

この三つの要件で、話は組立てられるのであるが、もう二つ、三つの要件に、大きく影響し、制限を加えるのが、when「いつ」、where「どこで」ということである。

即ちすべての話は why なぜ話すのか目的があつて、who 誰が whom 誰に what 何を when いつ where どこでという五つの要件を考慮して、How いかんという話し方が生れてくる。

一、話 し 手

話し手を評価する条件はいろいろある。あまり関係がなさそうであるが、話し手の身体が、話を助け、或いは話の価値を低下させる。やせ衰えて、今にも倒れそうな身体の持主は、話をうんと割引かれる。堂々たる体躯の持主は、語らずして聞き手に、何か印象を与える。

そういえば、小さな体躯の持主は、多くの聴衆の前に立つ資格がないように思われるが、小さな体躯でも、それを大きく見せるのは、その人の人格というものであろう。

年令、学識、経験など、話し手の価値を左右する条件はたくさんあるが、また話の技術にすぐれていることが望ましい。殊に音声が魅力的であることは、大きな強みである。

既に故人となられたが、同和鋳業社長久留島秀三郎氏の厳父武彦氏は、声のひびきということを私どもに教えられたが、全く一語々々何ともいえぬ強いそして美しいひびきが、聞き手の胸に迫るものがあつた。

仮に、話し手の持つべき条件に、一々点数をつけることが出来るならば、その総和の大きいほど、りっぱな話し手

ということが出来よう。

二、聞き手

すべての話は、話し手と聞き手の共同作業であるから、話し手がどんなにりっぱな人であっても、聞き手を考えなければ、上手な話は生れない。

話すのは放すのである。弓の矢を放すのはだれでも出来る。的にあてることがむずかしいのである。的にあてるためには、よく的を見定めなければならないように、話す相手がどんな聞き手であるか、しっかりつかんでおかねばならない。

私は昨年三月、近所の小学校の卒業式に来賓として招かれた。出席してみると、私以外に五人の来賓があった。そしてその五人が全部祝辞をのべたからおどろいた。しかもその祝辞がみんな同じで、「私は皆さんの目出度い卒業式に列することを得ましたるは、もっとも欣懷に存ずる次第であります」という一言全く五人共通である。これでは的にあたる筈はない。

聞き手を見分ける上で、もっともわかり易い基準は年令である。といっても、きわめて大ざっぱでよいのである。大人か子どもか、子どもは中学生か小学校児童か、低学年か高学年かというぐらいの程度である。

それから環境の別、都会か農村か、海岸か山間かなど、そしてもっとも大切なことは、相手の数である。

たった一人の対談であるか、数人であるか、多数の聴衆であるか、話す前に、予め知っておくと好都合であるが、聞き手の前に立ったときも、一目で的を見定めることが出来るのである。「人を見て法を説け」とはこのことである。

三、話材

話は話し手が相手に何かを伝達するはたらきであるから、その何か、話の材料即ち話材を用意しなければならない。いかに話し手がりっぱな人であり、聞き手が熱心であっても、話材が適切でないと、話は失敗する。

ではどんな話材がよいか、一概に述べることはむずかしいが、次のようなことが考慮されるべきであろう。

イ 目的に添ったもの

話にはすべて何かの目的があるのであるから、その目的を達するために都合よい話材、そしてそれが聞き手に適合したもの、たとえば、読書をすすめる講演をする、そのためには古今東西の読書人の実例など、相手が一般成人であるか、中学生であるか、話材の用意がちがってくる。

ロ 話し手の感動したもの

感動的な話には、話し手自身が心を動かされた話材が望ましい。ただ本にあったからというだけで、自分が何の感動もないのに、相手を感動させようというのは無理である。

自分がろくに理解していない話材とか、人の話をそっくり横取りしたものなど、聞き手を動かす力がない。

ハ 常に豊富に用意

話材を豊富に持っている人の話は、いかにもゆったりとして、話が自由自在に運ばれる。話材の乏しい人の話は聞き苦しい。常に新聞、雑誌、ラジオ、テレビ等に注意し、要点をメモしておきたい。すばらしい話をきいても、いつまでも確実に記憶出来るものでないから、なるべく話材専用の手帳でも用意しておくといよい。

四、とき

話し手、聞き手、話材の三つで、話は成立するのであるが、この他に話の効果を左右する要件が二つある。「とき」と「ところ」である。when いつ where どこで話すかを考慮しなければならない。

話すとき、これは広義と狭義に解することが出来る。広い意味では、その時代である。戦時下と平和な時代では、当然、話材はじめ、話し方全部がちがってくる。

狭義に考えると、暑い日か寒い日か、晴れた日か、雨の日か、午前か午後か、食事前か後かなど、多少とも話が影響を受けるにちがいない。子どもに昼間話して別に怖がりもしない話が、夜では大きな恐怖心を抱かせることがある。

聞き手がもう疲れ切っているとき、長くなりそうな話を持ち出せば、聞き手ははじめから逃げている。

五、ところ

話すところも、広狭二つに考えることが出来る。広義では、話すところが都会か農村か、東海か東北かというような聞き手を包む環境の相異である。都会地で、大喝采を受けた話が、農村でも同じように歓迎されるとは限らない。

狭義に解すると、お話をする場所である。学校の講堂か小さい家庭の一室か、或いは立ち話であるか、歩きながらであるか、それから、その場所に入っている聞き手のならび方によって話が左右される。講演会のような場合、たいいてい聞き手は、会場の後の方に占拠していて、前の方は、さみしく腰掛だけがならんでいる。主催者、世話人というような人々が、声をからして、前に出るようにすすめてもなかなか動かない。こんな場所で話すのはずいぶん辛いものである。

私はこのような場所では、ぜったいに話をはじめない。たった一言で、聴衆が素直に前の方に出てくれるのである。多くは聴衆が女性の場合であるが、こんな意味のことをいう。

「だれでも好きな人には近づき、いやな人からは遠ざかる。とするとここに立っている私から、皆さんがこんなにはなれているのは、私がきらわれている証拠です。別に好いて下さいとは申しませんが、たった一時間か二時間のこ

とですから、あまりきらいでない方はもう少し前に出て下さい。但しどうしても私がきらいだという方と、居眠りの出そうな方は出来るだけ後の方に行って下さい。では移動して下さい。」

この言葉で前の方へ移らぬ聞き手は、殆ど一人もいないのである。

以上話を組立てる五つの要件について概説したが、結局上手な話とは、この五つの要件が調和された状態であるということが出来るであろう。

たとえどんな知名の人の講演であっても、聴衆が幼稚園の幼児なら、失敗するにきまっている。聴衆の疲れ切っているとき、長口舌をふるっても、一そう居眠りを誘うだけである。

わずか数人の聞き手に対し、破れるような大声でどなるのも、不調和の見本のようなものである。話し手は常に、自分と他の四つの要件との調和を考え、目的を達し得るような上手な話し方を、生み出したいものである。